

## Kako privući pažnju kupca u ovim izazovnim vremenima?

Znate li koji je razlog vaše prodaje? Znate li koji je cilj vaše prodaje?

U odgovorima na ova pitanja nalazi se povećanje vaše prodaje!

Razlog zašto netko prodaje više od ostalih je sposobnost da uspješno prezentira svoj proizvod ili uslugu. Jedan od najboljih alata koje danas možete posjedovati je sposobnost da budete drugačiji od drugih. Kako to postići? 4-MAT sustav je jedan od prvih koraka koji će vašu prezentaciju učiniti prepoznatljivom.

Razlog da nekoga potaknemo na kupnju nije: mi smo najbolji, najveći, prvi smo u..., ili najjači smo.

**Razlog mora biti benefit koji djeluje na emociju svakog kupca pojedinačno.**

Uvrstite benefite u svoju prezentaciju i prodaja će vam doći prije samog zaključivanja.

Definirajte ova dva koraka i prodaja će vam sigurno rasti:

### 1. Razlog

Ako nemate spreman odgovor na "Razlog kupnje je..." ili „Razlog poziva je..." tada vaši potencijalni kupci gube pažnju na sve ono o čemu pričate.

### 2. Cilj

Ako niste točno definirali koji je vaš cilj na sastanku ili pozivu, tada taj cilj nećete niti ostvariti. Zapamtite: „Cilj“ nije prodaja.

## Benefiti radionice:

**Ako želite da je vaš entuzijizam u prodaji bude prepoznatljiv i da se ističete u odnosu na konkurenciju, prijavite se na radionicu jer ćete naučiti:**

1. koji je „razlog“ vašeg sastanka, prezentacije ili poziva
2. koji je „cilj“ vašeg sastanka, prezentacije ili poziva
3. naučit ćete zašto je **4-MAT sustav** ključ za prepoznatljivost vaše prezentacije
4. predstaviti ću vam **9 koraka** koji su potrebni za uspješno kreiranje strukture razgovora, izazovno vrijeme

Ako nikada niste imali formalni trening ili ste jedno vrijeme bili izvan treninga, ovo je sjajno mjesto za početak.

## **Dodatni benefiti radionice?**

Polaznici radionice dobivaju jedan sat (1 sat) besplatnog prodajnog savjetovanja. **Napomena:** Individualno ili timsko prodajno savjetovanje može se iskoristiti u periodu od 2 mjeseca nakon završetka radionice.

Benefit je i taj što sve što naučite na radionici, možete odmah koristiti u svom radu.

## **Radionica je namijenjena?**

Prodajna radionica je namijenjena svima koji se bave prodajom za B2B i B2C sektor (prodajnim djelatnicima, voditeljima prodaje i marketinga, key account managerima), vlasnicima i direktorima u tvrtkama koje su prodajno orijentirane i svima koji imaju želju postati vrhunski prodavači.

**Datum radionice:** Srijeda, 08.07.2020.

**Termin:** 09:00 – 13:00 sati

**Broj sudionika je ograničen!**

**SAMO 12** sudionika.

**Adresa održavanja:** Matrix Office Park - **SPACES** (Slavonska avenija 1c, Zagreb)

SPACES je jedan od najatraktivnijih poslovnih prostora u kojem možete imati i vi svoj ured.

**Spaces. Vaše mjesto za rad.**

<https://www.spacesworks.com/hr/o-nama/>

---

Prijava sudionika traje od 8.30 do 9.00 sati, nakon čega započinje prvi blok predavanja.

Na ulazu u Matrix Office Park obratite se djelatnicima recepcije koji će vam dati upute na koji način će te doći do dvorane koja se nalazi u prostoru SPACES.